

Informe Ejecutivo del Proyecto

Curso de Teorías y Herramientas de Negociación

Paraguay



Curso de Teorías y Herramientas de Negociación Paraguay

1. Introducción

El dinamismo y la complejidad de los procesos de integración exigen que los países cuenten con equipos negociadores altamente capacitados, capaces de aplicar conceptos técnico-teóricos en la conducción de negociaciones estratégicas.

Desde su adhesión a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en agosto de 1980, Paraguay ha participado activamente en el proceso de integración regional, mediante la suscripción de acuerdos de alcance parcial y regional, tanto bilaterales como multilaterales, con los países miembros de la asociación.

En este contexto, Paraguay ha priorizado la formación en técnicas de negociación para afrontar los complejos acuerdos de integración regional, esenciales en su estrategia de desarrollo económico y social. El aumento de acuerdos comerciales globales y la incorporación de nuevas temáticas refuerzan la necesidad de una capacitación continua para enfrentar con éxito estos desafíos.

La ALADI ha demostrado su apoyo a través del Programa de Cooperación del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) mediante iniciativas previas de capacitación, como las realizadas en 2010, 2016 y 2018. Este proyecto responde a la necesidad de continuar desarrollando las capacidades del funcionariado técnico involucrado en las negociaciones del MERCOSUR y otros foros internacionales, especialmente considerando la incorporación del funcionariado desde 2018 y la alta rotación inherente a la función diplomática.

Por ello, la Academia Diplomática y Consular del Ministerio de Relaciones Exteriores, a través del Programa de Cooperación a favor de Paraguay del Sistema de Apoyo a los PMDER, presentó el proyecto “Curso de Teorías y Herramientas de Negociación”. Este tiene como objetivo contribuir al fortalecimiento de las capacidades técnicas y estratégicas del funcionariado público encargado de las negociaciones comerciales del país.

El curso se orientó a desarrollar un programa integral de capacitación que abordara aspectos técnicos, analíticos y estratégicos, proporcionando herramientas prácticas para el trabajo en equipo, la utilización de un lenguaje común y la mejora de la preparación, conducción y evaluación de los resultados en negociaciones comerciales. Este enfoque buscó optimizar la defensa de los intereses nacionales en los procesos de toma de decisiones vinculados a la política comercial externa, garantizando así mejores condiciones para el Paraguay en el proceso de integración regional.

2. Actores y actividades

Del 29 al 31 de julio de 2024, tuvo lugar un curso-taller centrado en la temática "Negociación: Arte y Ciencia. Estrategias y Herramientas para negociar en un mundo cambiante" en las instalaciones de la Academia Diplomática y Consular de Paraguay, organizado por la Cancillería paraguaya. Este evento, dirigido a 25 funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores quienes tienen un papel clave en los procesos de negociación nacional e internacional en nombre del gobierno paraguayo.

El taller combinó sesiones teóricas y prácticas, desarrolladas en horario matutino y vespertino. La metodología estuvo inspirada en el marco analítico del Proyecto de Negociación de Harvard, integrando conceptos fundamentales y técnicas probadas que se aplicaron a situaciones reales y casos ficticios. La filosofía pedagógica del curso partió del reconocimiento de que los participantes ya contaban con experiencias previas en negociación, por lo que el objetivo fue potenciar y enriquecer su repertorio, más que introducirlos a la teoría básica.

El contenido se estructuró en presentaciones teóricas, dinámicas grupales, análisis de videos, ejercicios interactivos y simulacros de negociación. Entre los temas abordados estuvieron la definición de objetivos, la gestión del riesgo, la construcción de confianza, la comunicación efectiva y la importancia de adoptar un enfoque colaborativo. Además, se exploraron las diferencias entre negociaciones internas y externas, la valoración del corto y largo plazo, y el manejo de negociadores difíciles.

Como parte del enfoque práctico, se analizaron dos casos ficticios:

1. **Caso "Diego Primadonna"**, que permitió reflexionar sobre la importancia de la preparación previa a una negociación, identificando aprendizajes clave y oportunidades de mejora.
2. **Caso "PowerScreen (Hacker - Star)"**, que examinó los desafíos y aciertos tanto en la fase de preparación como en la ejecución, generando recomendaciones concretas para mejorar el desempeño en contextos futuros.

En términos logísticos, la Cancillería paraguaya garantizó el servicio de catering durante los tres días y la provisión de equipos de audio, lo que facilitó el desarrollo fluido de las actividades. Tanto la organización como el contenido fueron destacados por el consultor y las personas participantes, quienes valoraron el apoyo brindado por las autoridades de la Academia Diplomática y Consular de Paraguay.

3. Logros

El curso-taller tuvo un impacto significativo en las personas asistentes, quienes lograron:

- Reconocer sus fortalezas y áreas de mejora como negociadores, promoviendo un mayor autoconocimiento en esta competencia.
- Incorporar herramientas prácticas y metodologías para diseñar, conducir y evaluar procesos de negociación de manera sistemática y profesional.
- Practicar habilidades clave para explorar intereses en juego, desarrollar opciones de beneficio mutuo, y diseñar compromisos estratégicos.
- Desarrollar un lenguaje común con sus colegas, que facilite la preparación colectiva y el análisis conjunto de las negociaciones.
- Gestionar procesos de negociación con un enfoque en la construcción de relaciones de largo plazo y el aprendizaje continuo.

Los ejercicios prácticos y dinámicas grupales sensibilizaron al funcionariado público participante sobre la relevancia de la preparación previa y la aplicación de métodos estructurados. Asimismo, la revisión colectiva de los casos permitió identificar buenas prácticas y áreas de mejora, estableciendo un camino hacia negociaciones más efectivas.

Los resultados alcanzados reflejan la pertinencia de esta iniciativa para fortalecer las capacidades técnicas del equipo negociador del Ministerio de Relaciones Exteriores, especialmente en un contexto cambiante y de alta incertidumbre, donde los procesos de integración regional y las negociaciones internacionales exigen un alto nivel de preparación y estrategia.

4. Reflexiones finales

El curso-taller realizado por la Cancillería paraguaya, en colaboración con la ALADI, no solo fue una experiencia formativa, sino también un punto de inflexión en el proceso de profesionalización y sistematización de los equipos negociadores del Ministerio de Relaciones Exteriores. A través de la aplicación de casos reales y el uso de una metodología rigurosa, los asistentes tuvieron la oportunidad de experimentar los beneficios de prepararse de manera efectiva, tanto a nivel individual como colectivo, lo que permitió fortalecer sus capacidades en el campo de la negociación internacional.

Entre las principales reflexiones y recomendaciones surgidas durante el curso, se destacó la necesidad de **fortalecer la colaboración entre la Cancillería paraguaya y la ALADI**. Esta alianza estratégica no solo amplifica los recursos

formativos disponibles, sino que también potencia el perfil internacional de Paraguay en las negociaciones.

También se subrayó la importancia de **promover la formación continua de los equipos negociadores**. En un contexto internacional cada vez más dinámico, es crucial que los equipos mantengan sus habilidades actualizadas y cuenten con las herramientas más adecuadas para enfrentarse a los constantes cambios en los procesos de integración y comercio mundial. Además, se propuso la **implementación de un sistema de revisión y aprendizaje permanente**, que permita extraer lecciones aprendidas de cada negociación.

Otra recomendación fue la de **extender los contenidos y metodologías del taller a otros ámbitos de capacitación interna**, asegurando que un mayor número de personas funcionarias se beneficie de metodologías comprobadas y herramientas especializadas.

Asimismo, se destacó la necesidad de **ampliar las colaboraciones con organizaciones internacionales**, lo cual enriquecería los enfoques de formación e incorporaría nuevas perspectivas globales en el marco de la internacionalización.

La participación activa y el compromiso del funcionariado durante el curso fueron fundamentales para el éxito del proyecto. Su motivación por desarrollar habilidades en persuasión, resolución de conflictos y construcción de relaciones a largo plazo fue evidente en cada actividad. Esta experiencia subraya la importancia de la **profesionalización de los equipos negociadores**, basada en metodologías eficaces, para enfrentar los desafíos de las negociaciones tanto internas como externas. La ALADI, a través del Sistema de Apoyo a los PMDER, representó un **socio estratégico** permitiendo satisfacer las necesidades manifiestas de capacitación y fortalecimiento del equipo negociador de Paraguay.